LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU COURTAGE IMMOBILIER ET HYPOTHÉCAIRE DU QUÉBEC

VOL. 6 Nº 2 ÉTÉ 2015

PROFESSION COURTIER

Mélanie Turgeon

DE LA PRÉPARATION À L'ACTION

2015 AGA OACIQ

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE : RÉPONDRE AUX DÉFIS

—

DÉPART DE SERGE BROUSSEAU DE LA PRÉSIDENCE DU CA : BILAN ET MESSAGES

+

COURTIER DE L'ACHETEUR : QUE FAIRE LORSQUE VOTRE CLIENT CONVOITE LA MAISON D'UN AVPP

FARCIQ : UN FONDS QUI NE MANQUE PAS D'ASSURANCE!

OACIQ

OACIQ

ÉDITEUR
ORGANISME D'AUTORÉGLEMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
Administrateurs élus parmi les titulaires de permis (par leurs pairs)
Georges Bardagi
Serge Brousseau (président du conseil)
Mario Chouinard
Richard Dion (vice-président du conseil)
Roger Doré
Georges E. Gaucher
Pierre Martel
Daniel Pelchat (trésorier du conseil)
Bernard Savard
Carole Strasbourg

Administrateurs nommés par le ministre des Finances
Pierre Carrier
Nathalie Ebnoether
Jacques Nantel

Secrétaire nommé par le conseil
Claude Barsalou

Vice-présidente exécutive
Claudie Tremblay

Président et chef de la direction
Robert Nadeau

COMMUNICATIONS ET RELATIONS PUBLIQUES

Vice-présidente
Sofy Bourret

Directrice, Communications et relations publiques
Katia Aubin

RÉDACTION

Rédacteur en chef
Michel Legault

Révision
Véronique Parret

Traduction
Rachid Tiji

OACIQ

CRÉATION

Directrice
Martyne Dubuc

Direction artistique
Anastasios Mantas

Infographiste
Karen Hamelin

Photographe
Florence Vailhen

Publicité et abonnements
Stéphanie Fournier
stfournier@oaciq.com

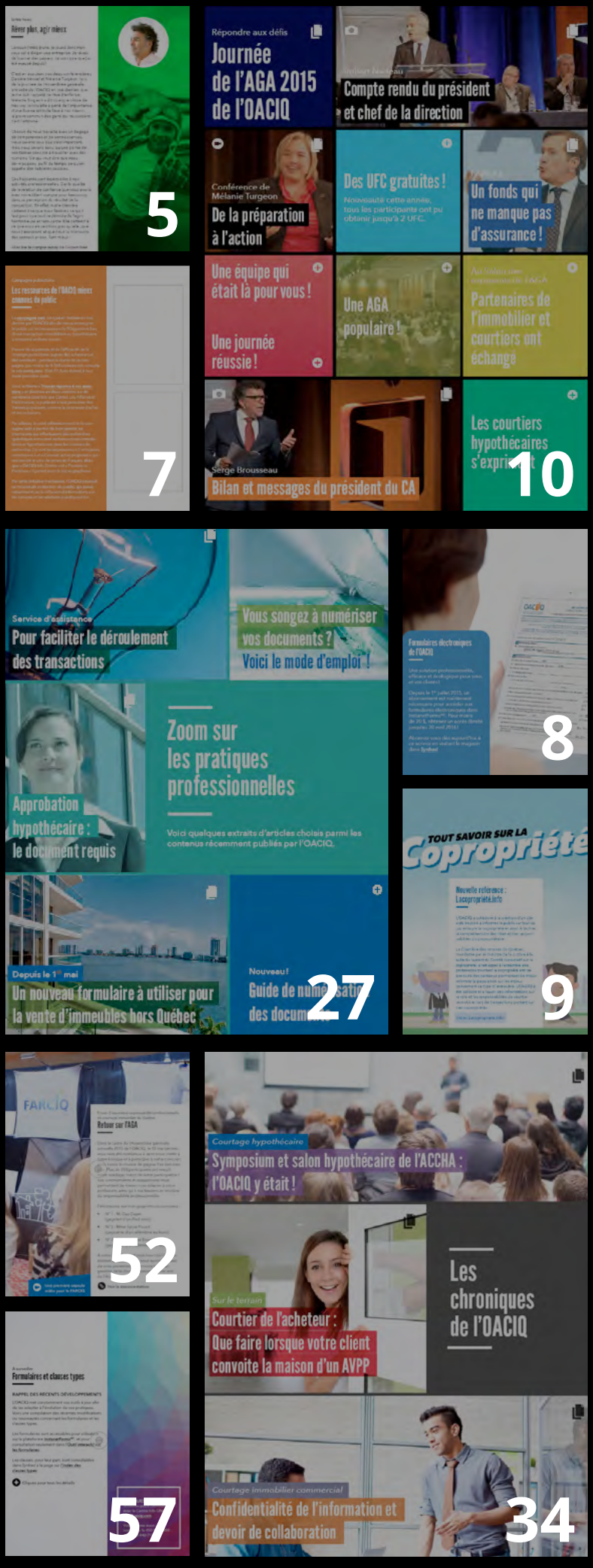
Profession COURTIER est une publication trimestrielle destinée aux professionnels de l'immobilier, titulaires d'un permis délivré par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). *Profession COURTIER* couvre divers sujets relatifs à l'application de la *Loi sur le courtage immobilier* et à ses règlements, dont des questions d'ordre juridique et déontologique reliées à la pratique du courtage immobilier et au marché de l'immobilier.

Les publicités qui s'y trouvent s'adressent aux professionnels du courtage immobilier et hypothécaire. Elles ne sont l'expression d'aucune opinion, prise de position ou action de l'OACIQ qui, suivant la loi, a pour principale mission la protection du public.

OACIQ
4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard (Québec) J4Z 0G2
Tél. : 450 676-4800 ou 1 800 440-5110
Téléc. : 450 676-7801
info@oaciq.com • oaciq.com

DÉPÔT LÉGAL
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada
ISSN 1925-0053

Mélanie Turgeon, lors de sa conférence, le 13 mai dernier pendant la journée de l'AGA 2015 de l'OACIQ, à l'Hôtel Mortagne de Boucherville.



SOMMAIRE

ENTRE NOUS 5

BILAN DE LA CAMPAGNE PUBLICITAIRE 7

FORMULAIRES ÉLECTRONIQUES DE L'OACIQ 8

NOUVEAU PORTAIL SUR LA COPROPRIÉTÉ 9

Dossier
L'AGA 2015 DE L'OACIQ 10

ZOOM SUR LES PRATIQUES PROFESSIONNELLES 27

Les chroniques de l'OACIQ 34
LE COURTAGE HYPOTHÉCAIRE

SUR LE TERRAIN

LE COURTAGE IMMOBILIER COMMERCIAL

FARCIQ 52

À SURVEILLER 57

Entre nous

Rêver plus, agir mieux

Lorsque j'étais jeune, je jouais dans mon sous-sol à diriger une entreprise. Je rêvais de brasser des papiers. Je vous jure que j'ai été exaucé depuis !

C'est en écoutant nos deux conférencières Danièle Henkel et Mélanie Turgeon, lors de la journée de l'Assemblée générale annuelle de l'OACIQ en mai dernier, que je me suis rappelé ce rêve d'enfance. Mélanie Turgeon a dit quelque chose de très vrai lorsqu'elle a parlé de l'importance d'une bonne attitude face à nos clients : le point commun des gens qui réussissent, c'est l'attitude.

Chacun de nous travaille avec un bagage de compétences et de connaissances. Nous savons tous que c'est important, mais nous savons aussi qu'une partie de nos tâches consiste à travailler avec des humains. Ce qui veut dire que nous développons, au fil du temps, ce qu'on appelle des habiletés sociales.

Ces habiletés sont essentielles à nos activités professionnelles. Car la qualité de la relation de confiance que nous avons avec notre client compte pour beaucoup dans sa perception du résultat de la transaction. En effet, notre clientèle s'attend à ce que nous fassions ce qu'il faut pour que tout se déroule de façon harmonieuse et rassurante. Elle s'attend à ce que nous en sachions plus qu'elle, que nous l'écoutions et que nous lui donnions des conseils avisés. Tant mieux !

Allez lire ***le compte rendu*** de l'Assemblée générale dans les pages qui suivent. Dans ce compte rendu, je vous dis en gros que j'aime cette belle profession qui est à la croisée des chemins, et qu'il faut être fier de ce que nous faisons comme de ce que nous sommes.

Bonne continuation et surtout profitez de l'été !

Serge Brousseau
Président du conseil d'administration
OACIQ

Campagne publicitaire

Les ressources de l'OACIQ mieux connues du public

La ***campagne web***, conçue et réalisée en mai dernier par l'OACIQ afin de mieux renseigner le public sur les ressources de l'Organisme lors d'une transaction immobilière ou hypothécaire, a remporté un franc succès.

Preuve de la justesse et de l'efficacité de la stratégie publicitaire auprès des acheteurs et des vendeurs : pendant la durée de la campagne, pas moins de 9 200 visiteurs ont consulté le site **oaciq.com**, dont 83 % en étaient à leur toute première visite.

Sous le thème « ***Trouvez réponse à vos questions*** » et déclinée en deux versions sur de nombreux sites tels que Canoe, Les Affaires et Publimaison, la publicité a visé juste avec des thèmes populaires, comme la promesse d'achat et les inclusions.

Par ailleurs, le volet référencement de la campagne web a permis de bien joindre les internautes qui effectuaient des recherches spécifiques entourant les transactions immobilières et hypothécaires dans les moteurs de recherche. Ce sont les expressions « Formulaires immobiliers » et « Conseils achat propriété » qui ont suscité le plus de visites en français, alors que « OACIQ Info Center » et « Promise to Purchase » figurent dans le top anglophone.

Par cette initiative fructueuse, l'OACIQ poursuit sa mission de protection du public, qui passe notamment par la diffusion d'informations sur les services et les solutions à sa disposition.

Formulaires électroniques de l'OACIQ

Une solution professionnelle, efficace et écologique pour vous et vos clients !

Depuis le 1er juillet 2015, un abonnement est maintenant nécessaire pour accéder aux formulaires électroniques dans InstanetForms[MC]. Pour moins de 20 $, obtenez un accès illimité jusqu'au 30 avril 2016 !

Abonnez-vous dès aujourd'hui à ce service en visitant le magasin dans ***Synbad***.

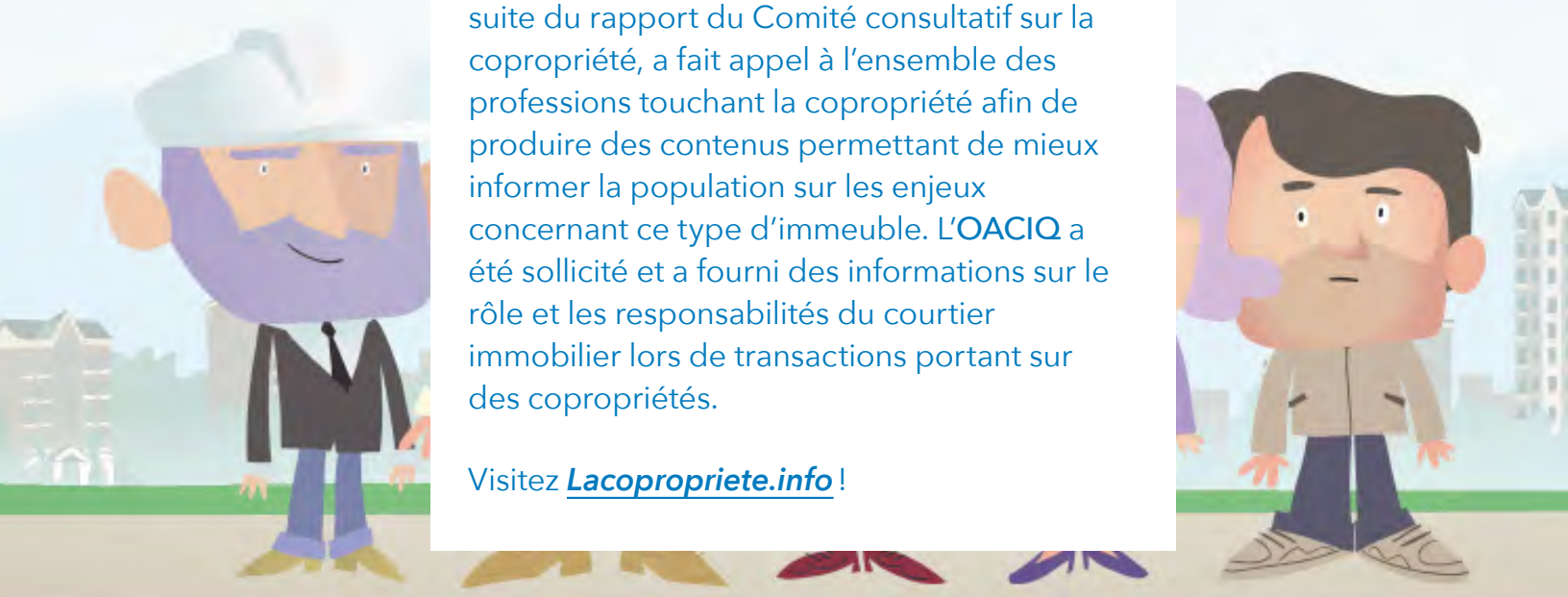
TOUT SAVOIR SUR LA Copropriété

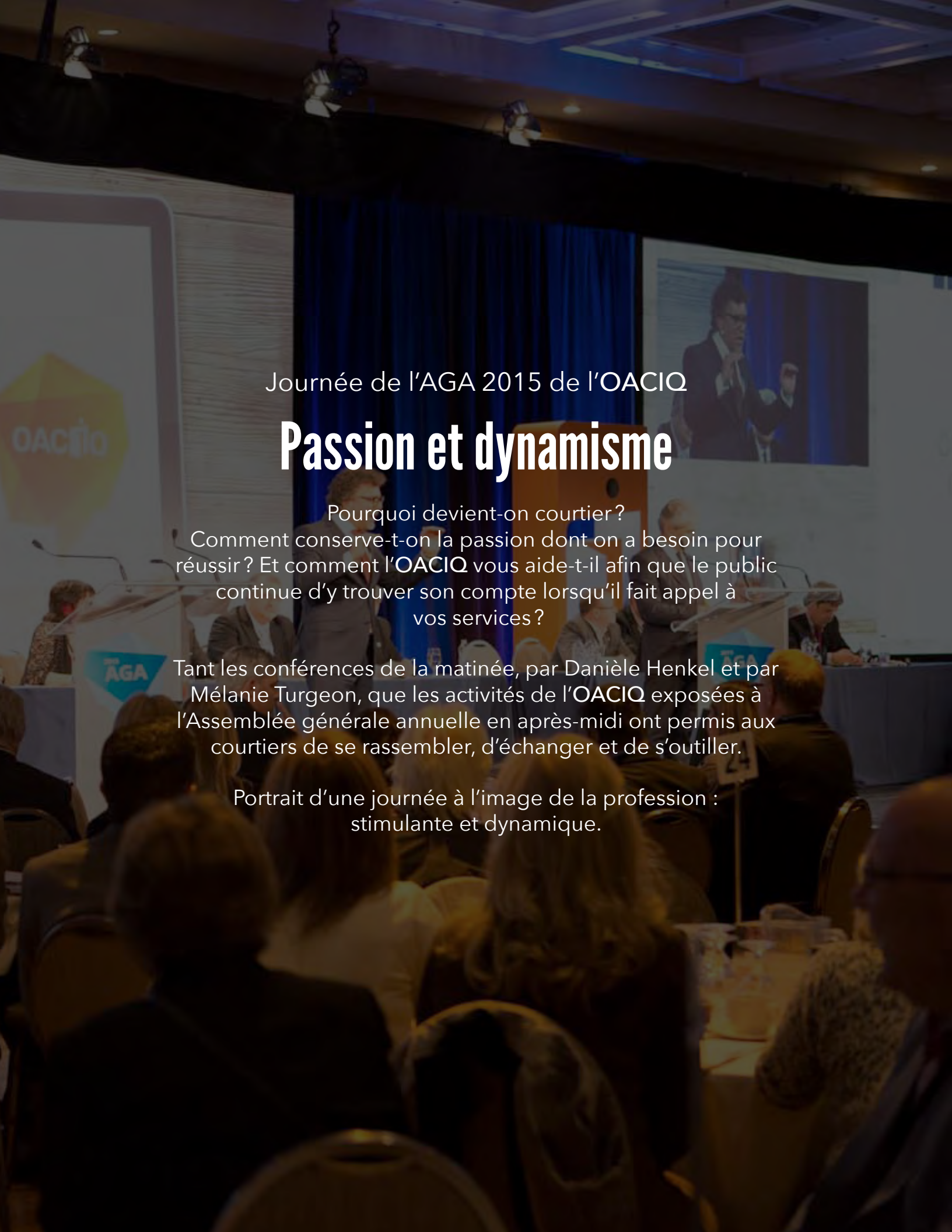
Nouvelle référence : Lacopropriété.info

L'OACIQ a collaboré à la création d'un site web destiné à informer le public sur tout ce qui entoure la copropriété et ainsi, à faciliter la compréhension des rôles et des responsabilités du copropriétaire.

La Chambre des notaires du Québec, mandatée par le ministre de la Justice à la suite du rapport du Comité consultatif sur la copropriété, a fait appel à l'ensemble des professions touchant la copropriété afin de produire des contenus permettant de mieux informer la population sur les enjeux concernant ce type d'immeuble. L'OACIQ a été sollicité et a fourni des informations sur le rôle et les responsabilités du courtier immobilier lors de transactions portant sur des copropriétés.

Visitez ***Lacopropriete.info*** !





Journée de l'AGA 2015 de l'OACIQ

Passion et dynamisme

Pourquoi devient-on courtier ?
Comment conserve-t-on la passion dont on a besoin pour réussir ? Et comment l'OACIQ vous aide-t-il afin que le public continue d'y trouver son compte lorsqu'il fait appel à vos services ?

Tant les conférences de la matinée, par Danièle Henkel et par Mélanie Turgeon, que les activités de l'OACIQ exposées à l'Assemblée générale annuelle en après-midi ont permis aux courtiers de se rassembler, d'échanger et de s'outiller.

Portrait d'une journée à l'image de la profession : stimulante et dynamique.

Répondre aux défis

Journée de l'AGA 2015 de l'OACIQ

Robert Nadeau

Compte rendu du président et chef de la direction

Conférence de Mélanie Turgeon

De la préparation à l'action

Des UFC gratuites !

Nouveauté cette année, tous les participants ont pu obtenir jusqu'à 2 UFC.

FARCIQ

Un fonds qui ne manque pas d'assurance !

Une équipe qui était là pour vous !

Une journée réussie !

Une AGA populaire !

Au Salon des exposants de l'AGA

Partenaires de l'immobilier et courtiers ont échangé

Serge Brousseau

Bilan et messages du président du CA

Les courtiers hypothécaires s'expriment

Conférence de Mélanie Turgeon

De la préparation à l'action

Pendant des années, elle a survolé les montagnes du circuit de la Coupe du monde de ski alpin, accumulant les succès. Aujourd'hui, elle applique ses méthodes d'entraînement éprouvées à ses activités de courtier immobilier.

Lors de la journée de l'Assemblée générale annuelle, à l'occasion de sa conférence très courue, elle a partagé les leçons apprises sur les pentes de la réussite afin que chacun puisse s'en inspirer pour atteindre le sommet qu'il s'est fixé. Rendez-vous avec une gagnante dont les expériences et la résilience sont remplies d'enseignements.

1. L'ENTRAÎNEMENT

Elle arrive sur scène en toute simplicité, rayonnante, image même de la réussite, en gravissant les marches de la scène comme autrefois celles des podiums après une épreuve. Son succès forçant l'admiration, dans la salle de l'Hôtel Mortagne de Boucherville, chacun était curieux de savoir comment cette championne du monde était parvenue à ses fins et quelles leçons en tirer.

Avant de répondre, Mélanie Turgeon se fait humble : « Dans mon parcours semé d'imperfections, mon souhait c'est que vous repartiez d'ici avec un petit quelque chose qui est parfait pour vous. »

Puis, sa réponse fuse, simple et lumineuse : « Tout commence par un rêve. » Ainsi, elle raconte comment, à deux ans et demi, elle a exulté en sentant le vent sur son visage dans le sac à dos de son père qui s'élançait sur les pistes

de ski. « Encore ! Encore ! », l'implorait-elle à l'oreille. De ces émotions d'enfance est né un rêve qui a nourri ses ambitions et sa motivation à avancer.

L'importance de rêver, d'être passionné et de rester intègre vis-à-vis de soi reviendra souvent au cours de la conférence de Mélanie Turgeon. À l'écouter, on comprend vite que la réussite est faite d'outils simples, tout en exigeant un investissement total de soi. La récompense est, en revanche, à la mesure de l'implication.

Parmi les nombreux outils de la championne : d'abord observer ceux qui réussissent, « pas afin de les copier, mais pour en tirer ce qui me convient et accélérer ma progression ». Ses modèles : des skieuses comme Laurie Graham et Kate Pace ainsi que l'astronaute Julie Payette. En songeant à leur succès, elle se demandait : « Pourquoi pas moi ? »

Jusqu'à 14 ans, elle prend goût à la victoire, remportant la plupart des compétitions auxquelles elle participe. « Pour moi, à cette époque, la réussite, c'était **gagner**, rien d'autre. Je n'avais pas encore appris à perdre. »

Son arrivée dans les rangs de l'équipe junior du Canada la désarçonne : pour la première fois, elle n'est plus la meilleure. « Pour passer à un autre niveau, j'ai dû apprendre à passer au travers de la peur, de la frustration et de la colère. »

2. LA RÉUSSITE

Ses revers lui ont appris beaucoup, notamment à rester concentrée sur ce qui est important : « Dans ma course vers le championnat du monde, j'ai fait un paquet d'erreurs, mais je suis restée fixée sur mon plan de match. »

Résultat : au tournant des années 2000, ses fidèles amies « les victoires » reviennent une à une au bercail. Puis, survient l'année 2003, un tournant majeur. Au moment où elle aborde sa sixième participation au Championnat du monde de ski alpin à Saint-Moritz, Mélanie Turgeon est maintenant dans ce qu'elle appelle sa « zone de performance », qu'elle décrit ainsi : « C'est un état d'être qui est le résultat d'une préparation physique et mentale complète » ; ce rituel intense lui permet de se concentrer sur des objectifs précis et de pouvoir réagir à toute situation. Rodée, entourée par une équipe de pointe qui l'encourage et la pousse, elle respire la confiance.

Être dans cet état de concentration lui permettra de relever un défi inattendu. Ainsi, deux jours avant sa première compétition, son dos barre et elle reste pliée en deux. Les soins qui lui sont prodigués la soulagent, mais elle ne peut pas s'entraîner comme prévu. Le jour de l'épreuve, elle s'élance malgré tout et termine sixième !

Ce succès la pousse à viser plus haut lors de l'épreuve suivante : « J'ai dit à mon entraîneur que j'allais gagner la descente. » Pendant la semaine de préparation qui suit, elle reste concentrée. « J'avais l'impression que ma victoire était écrite dans le ciel. » Le moment venu, elle s'élance sur la piste, qu'elle dévale comme jamais. Une minute, 34 secondes et des poussières plus tard, c'est en championne du monde qu'elle franchit le fil d'arrivée.

« Cette victoire a été une consécration, couronnant des années d'entraînement », résume-t-elle.

3. QUAND *COURAGE* RIME AVEC *COURTAGE*

« Il y a plus de courage que de talent dans la plupart des réussites, comme l'a écrit Félix Leclerc », relate Mélanie Turgeon. Si ses succès en ski forcent l'admiration, le courage qu'elle a dû déployer par la suite, et qui l'a mené à sa carrière de courtier, contient plusieurs leçons de vie.

Ainsi, que faire quand la victoire si ardemment souhaitée a été obtenue, que le corps ne suit plus et qu'il faut raccrocher ses skis ? Mélanie perd alors ses repères. « Chaque fibre de mon être ayant été consacrée à une chose, en la perdant je me suis perdue », confie-t-elle.

Mais celle qui avait appris depuis longtemps à se relever après une chute, se reconstruit progressivement. « Je me suis reconnectée avec mon athlète intérieure, et c'est comme ça que je continue d'avancer depuis. Car la motivation doit venir de l'intérieur. »

Après sa carrière d'athlète internationale, elle est restée dans le sport comme coach. Et, récemment, suivant les traces de son frère, elle a décidé d'œuvrer dans un autre sport : le courtage immobilier ! « Depuis moins d'un an, je prends tout doucement ma place au sein d'une équipe sympathique au Mont-Tremblant. » Elle œuvre sous la bannière Royal LePage.

Sa vision du courtage immobilier est, sans surprise, largement teintée de ses méthodes d'entraînement passées : « Le courtage est un sport de contacts, de relations, de défis quotidiens. On doit se lever chaque matin avec le désir d'accomplir ce qu'on doit faire durant la journée, et chaque action a des effets bénéfiques éventuels. »

« Une des clés du succès est la confiance en soi, et une des clés de la confiance en soi, c'est la préparation afin de pouvoir être dans sa zone de performance », martèle la nouvelle courtière, qui sait où elle s'en va.

En fonction des objectifs qu'elle s'est fixés, Mélanie Turgeon a donc un plan de match quotidien, hebdomadaire, mensuel, annuel, etc., et chaque jour elle veille à trouver des façons de concrétiser ses objectifs : « Je sème aujourd'hui où je veux me rendre dans le futur. »

Dans l'immobilier, cette recette s'applique de mille façons. Par exemple, dans son plan d'affaires. « En fonction de mes objectifs, je vérifie périodiquement ce que j'ai fait. Ça m'aide à rester concentrée malgré les impondérables. J'appelle ça la périodisation : chaque jour, un pas en avant, car tout ce que je fais s'accumule. Au bout de l'année, le chemin parcouru est étonnant ! »

Son dernier message est un appel au dépassement : « Osez être le meilleur de vous-même ! » Et lorsqu'elle redescend les marches de la scène, Mélanie Turgeon a gagné son pari de nous illustrer que, pour peu qu'on reste connecté à ce qui nous motive, et malgré les chutes, les obstacles et les revers, il nous appartient de réussir à notre manière.

L'Assemblée générale annuelle

Répondre aux défis

L'Assemblée générale annuelle de l'OACIQ est l'occasion d'informer les courtiers des activités de l'Organisme. Pour les courtiers, c'est l'occasion de poser des questions et de faire part de leurs préoccupations. L'édition de cette année n'a pas échappé à la règle.

L'OACIQ a ainsi pu démontrer aux quelque 664 participants (incluant les 96 par webdiffusion) qu'il était – et continue d'être – en mode proactif pour leur permettre de faire face aux défis liés à l'évolution de leurs pratiques. Pour leur part, les courtiers présents ont salué cette orientation et témoigné de leurs défis quotidiens.

FAITS SAILLANTS

- Serge Brousseau laissera bientôt la barre à titre de président du conseil d'administration de l'Organisme.
- Le président et chef de la direction, Robert Nadeau, a fait état des mesures adoptées avec succès pour diminuer les délais de traitement des dossiers et présenter l'orientation que prendront les formulaires électroniques.
- Le FARCIQ a annoncé une amélioration de la couverture et une diminution des primes d'assurance.
- Des courtiers hypothécaires ont rappelé les meilleures pratiques en matière de respect du contrat de courtage hypothécaire exclusif.

« Vous offrir une grande variété de formations est pour nous une priorité. Nous avons jusqu'à maintenant accrédité 155 formations. Notre objectif pour 2015 est de plus de 250. »

– Robert Nadeau

Robert Nadeau

Compte rendu du président et chef de la direction

Le président et chef de la direction de l'OACIQ, Robert Nadeau, a commencé par faire un compte rendu sur l'état des dossiers relatifs aux sujets soulevés par des courtiers lors de l'Assemblée générale précédente pour ensuite nous exposer quelques faits saillants de 2014 :

LE TAUX DE RÉTENTION DES COURTIERS

Le taux de rétention des courtiers s'est relativement stabilisé depuis 2010 ; ceux-ci restent désormais plus longtemps dans la profession. Quant aux agences, on constate depuis 2012 une stabilité relative et un meilleur taux de maintien qu'auparavant. Les données sont accessibles dans *Synbad*, à la page ***Statistiques***.

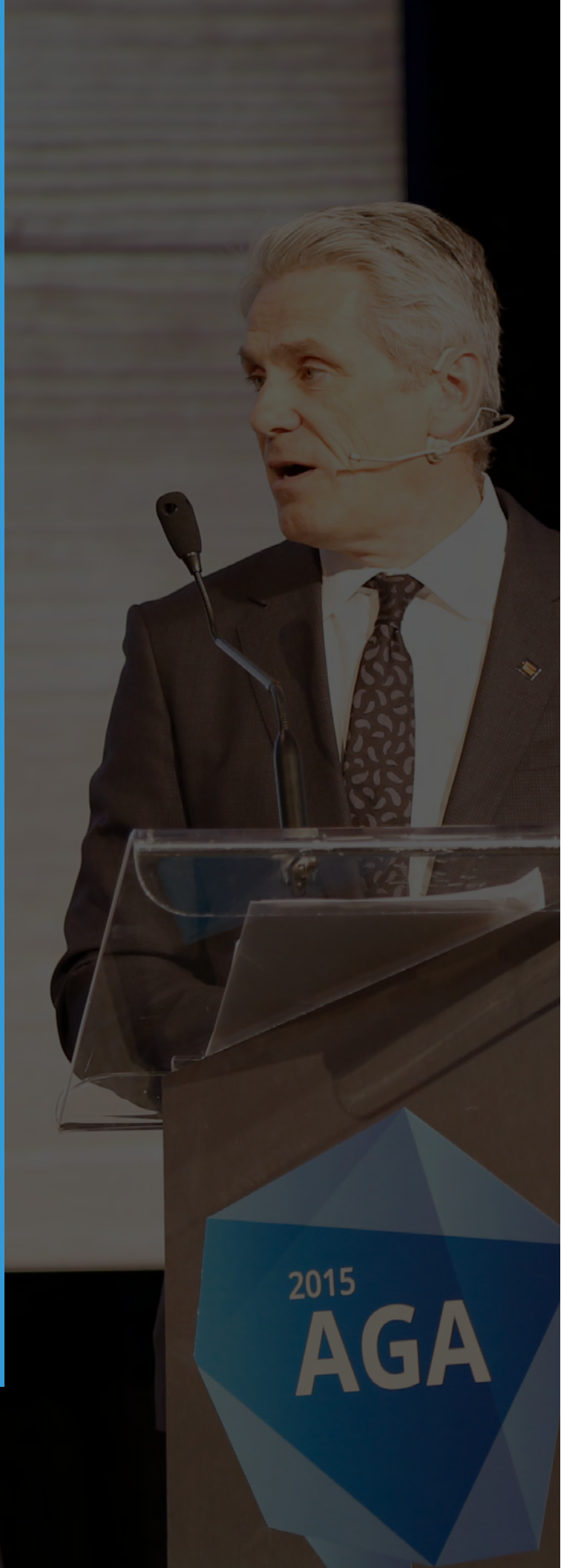
LES FORMULAIRES

Fournir des formulaires pertinents et à jour est important pour l'Organisme. Ainsi :

- Depuis 2010, l'**OACIQ** y a investi 1,8 million $, dont 664 000 $ dans les formulaires électroniques depuis 2012 ;
- L'**OACIQ** compte actuellement 23 formulaires papier et 53 en version électronique ;
- La transition vers les formulaires électroniques se poursuit :
    - Nouveau service d'abonnement nécessaire :
        - 20 $ pour la 1re année (du 1er juillet 2015 au 30 avril 2016),
        - 24 $ par année à compter du 1er mai 2016 ;
- Enfin, plusieurs nouveaux formulaires verront le jour d'ici la fin de 2015.

LE PROGRAMME DE FORMATION CONTINUE

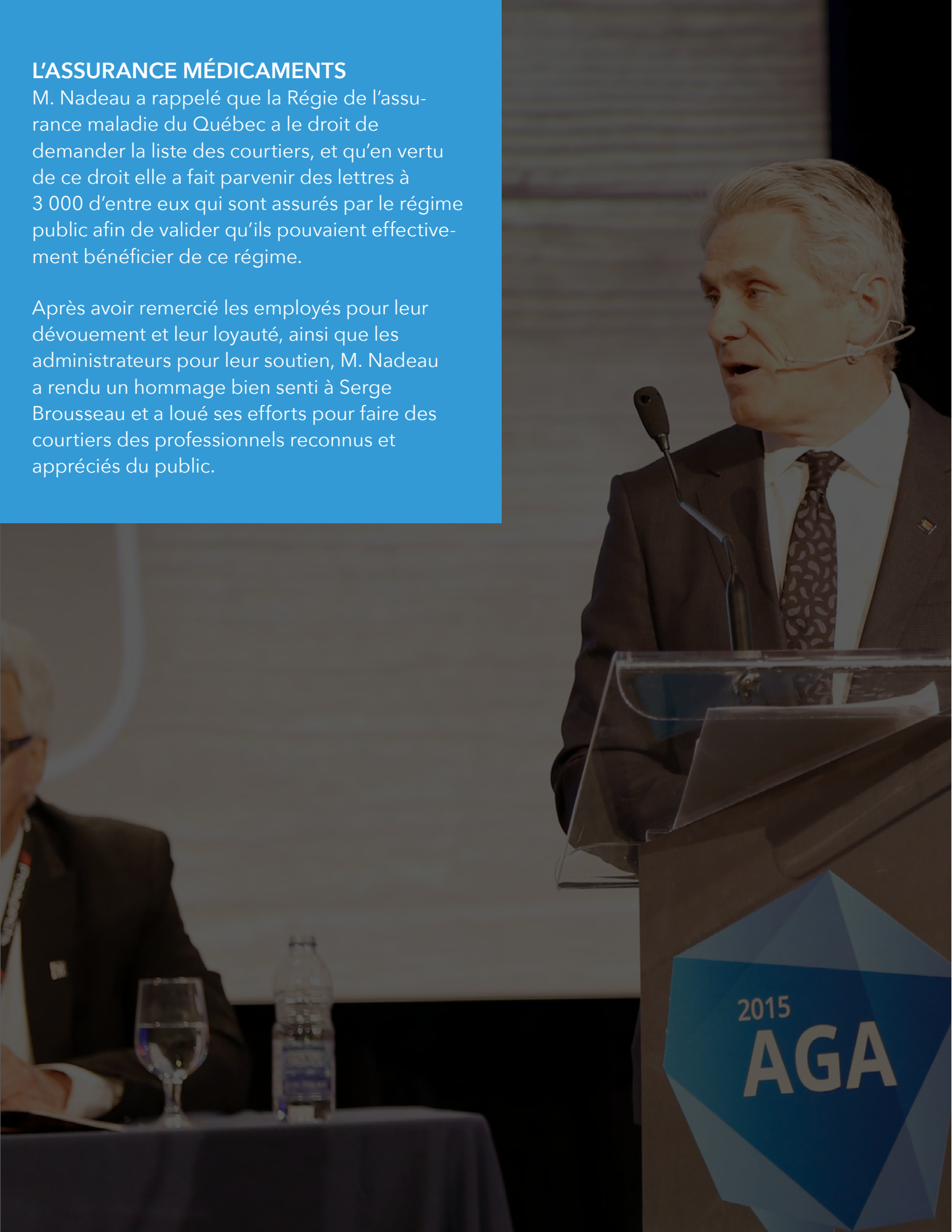
Après s'être parlé, le milieu de l'immobilier en est arrivé en fin d'année à la conclusion qu'un minimum de 18 UFC sur deux ans sont nécessaires pour maintenir et développer les compétences des courtiers sur une base permanente, et pour augmenter la crédibilité des courtiers auprès du public. « Nous avons jusqu'à maintenant accrédité 155 formations. Notre objectif pour 2015 est de plus de 250 », relate M. Nadeau. Ces formations sont offertes par l'**OACIQ**, les chambres et d'autres dispensateurs accrédités. Les courtiers ont le choix des formations et les prix varient beaucoup.



L'ASSURANCE MÉDICAMENTS

M. Nadeau a rappelé que la Régie de l'assurance maladie du Québec a le droit de demander la liste des courtiers, et qu'en vertu de ce droit elle a fait parvenir des lettres à 3 000 d'entre eux qui sont assurés par le régime public afin de valider qu'ils pouvaient effectivement bénéficier de ce régime.

Après avoir remercié les employés pour leur dévouement et leur loyauté, ainsi que les administrateurs pour leur soutien, M. Nadeau a rendu un hommage bien senti à Serge Brousseau et a loué ses efforts pour faire des courtiers des professionnels reconnus et appréciés du public.



« La collaboration, c'est la grande force du courtage immobilier. »

– Serge Brousseau

Serge Brousseau

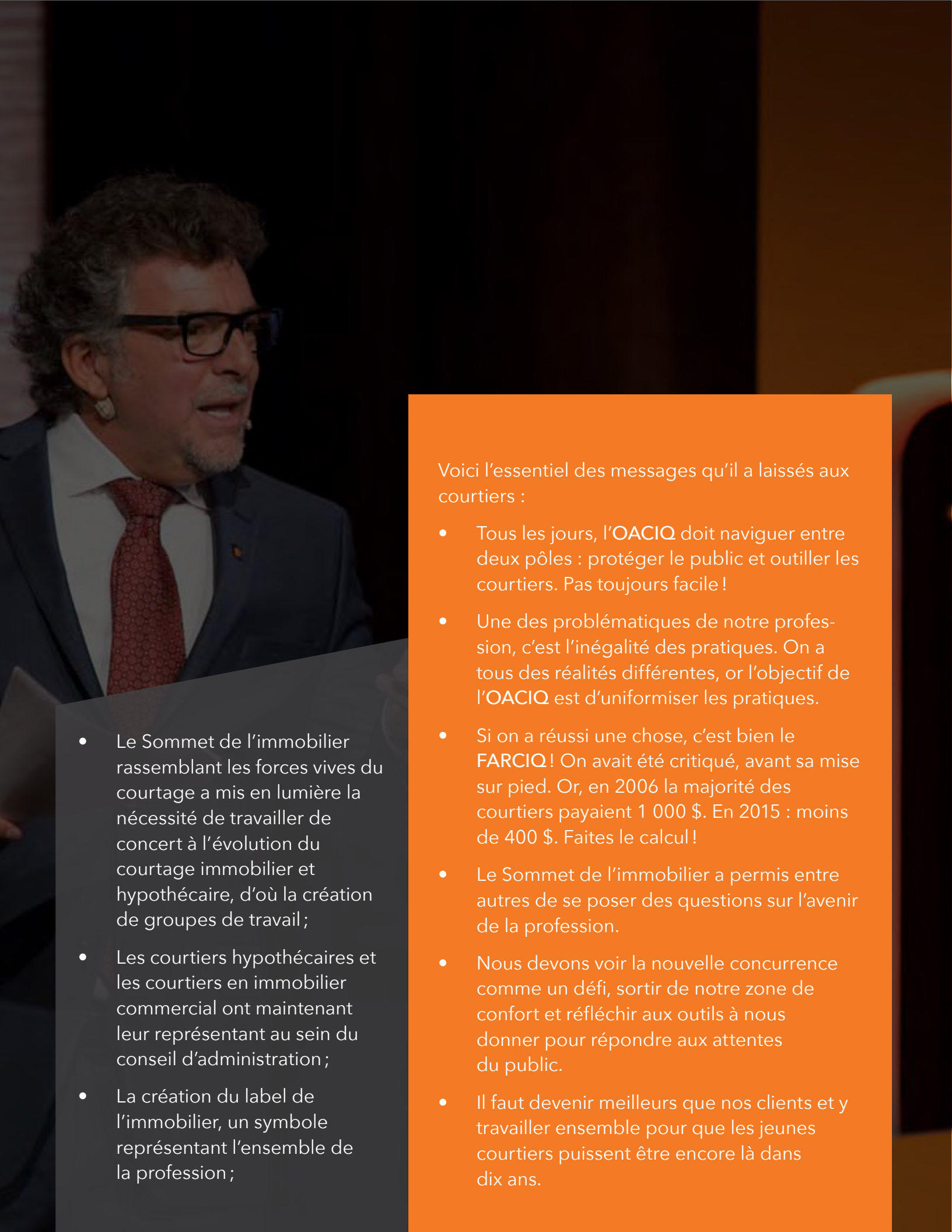
Bilan et messages du président du CA

Serge Brousseau, après 17 ans au conseil d'administration de l'**OACIQ** dont neuf à sa tête, est devenu un visage familier auprès de ses pairs, comme l'a rappelé aux participants un montage de photos présenté à l'écran par la vice-présidente aux communications, Sofy Bourret. Or, si ce visage a peu changé au fil des ans, celui du courtage immobilier, lui, a beaucoup évolué.

Inspiré sans doute par les conférences du matin, où la dragonne Danièle Henkel et la championne du monde 2003 de ski alpin devenue courtier Mélanie Turgeon ont partagé leurs rêves et leurs motivations, le président a comme à son habitude parlé vrai et démontré avec toute la verve qu'on lui connaît qu'il a toujours à cœur la réussite de cette profession.

SOUS LA PRÉSIDENCE DE SERGE BROUSSEAU

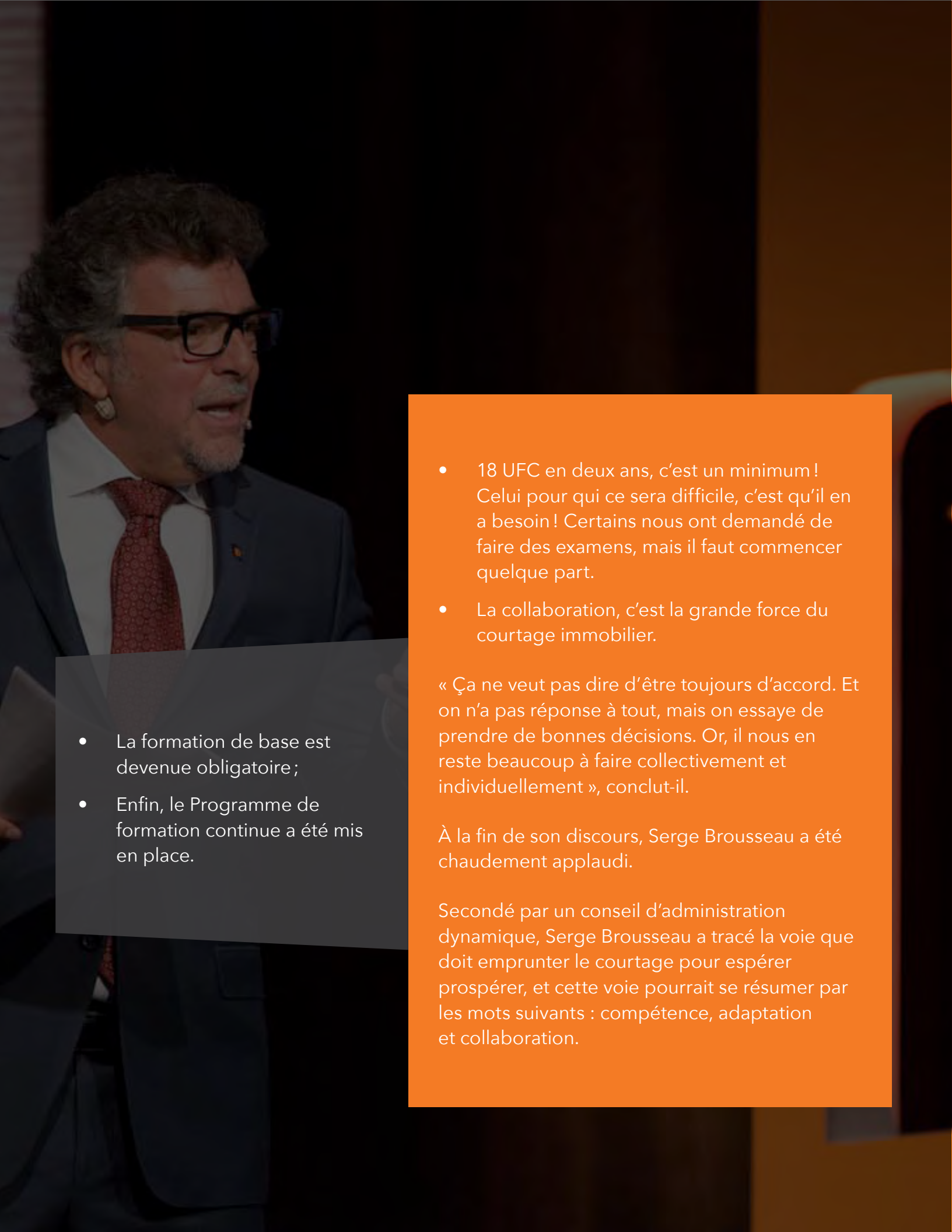
- Le **FARCIQ** a été créé, permettant aux courtiers d'avoir une assurance professionnelle qui leur appartient à coût raisonnable ;
- Divers formulaires ont vu le jour, dont le *Contrat de courtage exclusif – Achat* et celui sur les *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* ;



- Le Sommet de l'immobilier rassemblant les forces vives du courtage a mis en lumière la nécessité de travailler de concert à l'évolution du courtage immobilier et hypothécaire, d'où la création de groupes de travail ;
- Les courtiers hypothécaires et les courtiers en immobilier commercial ont maintenant leur représentant au sein du conseil d'administration ;
- La création du label de l'immobilier, un symbole représentant l'ensemble de la profession ;

Voici l'essentiel des messages qu'il a laissés aux courtiers :

- Tous les jours, l'**OACIQ** doit naviguer entre deux pôles : protéger le public et outiller les courtiers. Pas toujours facile !
- Une des problématiques de notre profession, c'est l'inégalité des pratiques. On a tous des réalités différentes, or l'objectif de l'**OACIQ** est d'uniformiser les pratiques.
- Si on a réussi une chose, c'est bien le **FARCIQ** ! On avait été critiqué, avant sa mise sur pied. Or, en 2006 la majorité des courtiers payaient 1 000 $. En 2015 : moins de 400 $. Faites le calcul !
- Le Sommet de l'immobilier a permis entre autres de se poser des questions sur l'avenir de la profession.
- Nous devons voir la nouvelle concurrence comme un défi, sortir de notre zone de confort et réfléchir aux outils à nous donner pour répondre aux attentes du public.
- Il faut devenir meilleurs que nos clients et y travailler ensemble pour que les jeunes courtiers puissent être encore là dans dix ans.



- La formation de base est devenue obligatoire ;
- Enfin, le Programme de formation continue a été mis en place.

- 18 UFC en deux ans, c'est un minimum ! Celui pour qui ce sera difficile, c'est qu'il en a besoin ! Certains nous ont demandé de faire des examens, mais il faut commencer quelque part.
- La collaboration, c'est la grande force du courtage immobilier.

« Ça ne veut pas dire d'être toujours d'accord. Et on n'a pas réponse à tout, mais on essaye de prendre de bonnes décisions. Or, il nous en reste beaucoup à faire collectivement et individuellement », conclut-il.

À la fin de son discours, Serge Brousseau a été chaudement applaudi.

Secondé par un conseil d'administration dynamique, Serge Brousseau a tracé la voie que doit emprunter le courtage pour espérer prospérer, et cette voie pourrait se résumer par les mots suivants : compétence, adaptation et collaboration.

FARCIQ

Un fonds qui ne manque pas d'assurance !

Le président du conseil d'administration du **FARCIQ**, M^e^ Michel Léonard, est venu présenter le bilan – très positif – des activités du Fonds.

Pour une quatrième année consécutive, le montant de la prime d'assurance annuelle a baissé au 1^er^ mai. Et cette dernière est maintenant modulée en fonction du risque lié au type de permis, ce qui est une nouveauté. Elle s'établit donc à 345 $ pour les agences et les courtiers immobiliers ainsi que les agences hypothécaires, et à 245 $ pour les courtiers hypothécaires. La franchise, à 2 500 $, demeure inchangée afin de maintenir une forme d'imputabilité sérieuse.

Détail à noter, l'actuaire du **FARCIQ** a étudié la possibilité de moduler la prime en fonction du nombre de réclamations, mais les résultats n'étaient pas significatifs quant au risque.

Autre bonne nouvelle : la mise en place d'une couverture d'assurance pour les moisissures, polluants et mesures antipollution, allant jusqu'à 25 000 $ par sinistre et jusqu'à 100 000 $ par période d'assurance.

Ces excellents résultats, le président les attribue à une gestion saine et prudente du Fonds ainsi qu'aux efforts déployés par l'organisation. Cette prudence s'impose davantage actuellement, en raison de l'augmentation constante du nombre de réclamations (10 % en 2014).

M[e] Léonard a également relaté les principaux types de réclamations, soit :

- Fausses représentations ;
- Vices cachés ;
- Erreurs sur les fiches descriptives ;
- Instructions non suivies ;
- Vente sans garantie légale ;
- Installations sanitaires ;
- Erreurs relatives aux taxes, au zonage, à la superficie, etc.

cellcom
RIVE-SUD

TOUS VOS SERVICES SOUS UN MÊME TOIT

Faites appel aux pros des télécommunications :

- Offres mobilité exclusives et concurentielles pour les titulaires de permis de l'OACIQ
- Meilleurs services Internet et Télé sur le marché - Bell Fibe
- Centre de service pour garanties et réparations externes

Nos offres sont exclusives et disponibles seulement chez Cellcom Rive-Sud

Bell

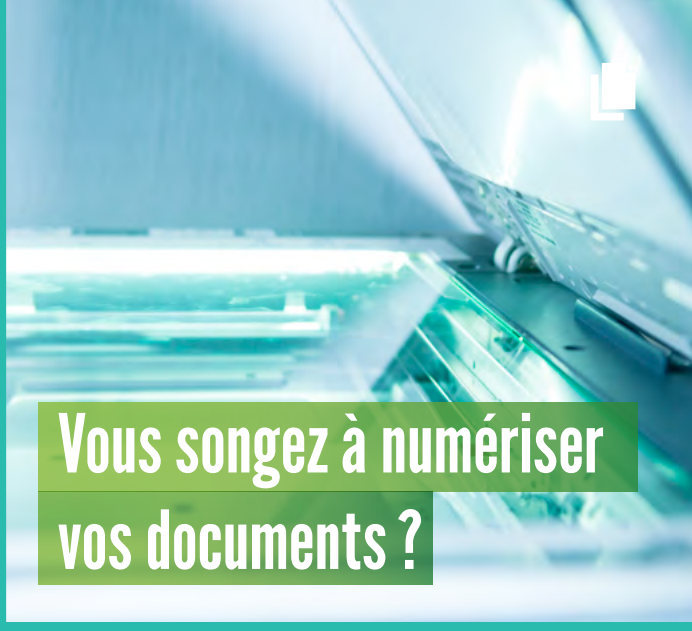
Consultez nos offres complètes et services disponibles au
www.cellcomrivesud.com/oaciq

1-888-832-6015
oaciq@cellcomrivesud.com

Les offres peuvent prendre fin sans préavis. Primes et promotions à la discrétion de Cellcom Rive-Sud. Certaines restrictions et conditions s'appliquent; détails en magasin. Ne peut être combiné avec aucune autre offre.

Service d'assistance

Pour faciliter le déroulement des transactions



Vous songez à numériser vos documents ?

Approbation hypothécaire : le document requis

Zoom sur les pratiques professionnelles

Voici quelques extraits d'articles choisis parmi les contenus récemment publiés par l'OACIQ.

Depuis le 1er mai

Un nouveau formulaire à utiliser pour la vente d'immeubles hors Québec

Nouveau !

Guide de numérisation des documents

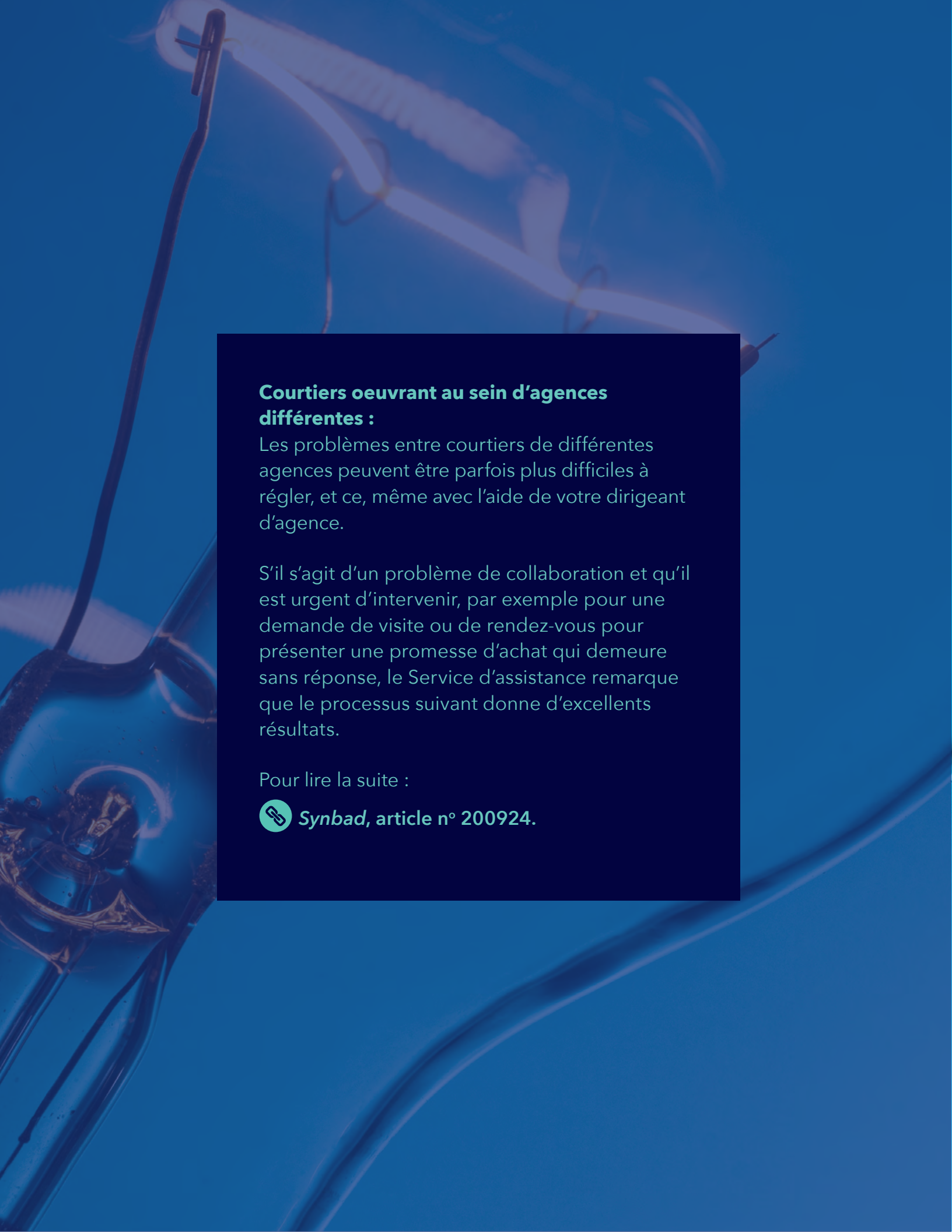
Service d'assistance

Pour faciliter le déroulement des transactions

Voici quelques astuces pour mieux gérer les situations conflictuelles entre courtiers. Suivre les étapes indiquées ci-dessous vous assurera une gestion optimale de votre demande d'assistance, le cas échéant.

SITUATIONS CONFLICTUELLES

Courtiers œuvrant au sein d'une même agence :
Dans le cas d'un problème avec un courtier travaillant pour la même agence que vous, la première chose à faire est d'en informer votre dirigeant d'agence. Ce dernier est habilité pour effectuer une première intervention afin de régulariser la situation. Nous constatons en effet que grâce à l'implication grandissante des dirigeants d'agence, la majorité des situations conflictuelles se règlent rapidement et efficacement. Cependant, si l'intervention de votre dirigeant d'agence ne dénoue pas l'impasse, un formulaire *Demande d'assistance* rempli par vous et contresigné par votre dirigeant peut être transmis à l'OACIQ.



Courtiers oeuvrant au sein d'agences différentes :
Les problèmes entre courtiers de différentes agences peuvent être parfois plus difficiles à régler, et ce, même avec l'aide de votre dirigeant d'agence.

S'il s'agit d'un problème de collaboration et qu'il est urgent d'intervenir, par exemple pour une demande de visite ou de rendez-vous pour présenter une promesse d'achat qui demeure sans réponse, le Service d'assistance remarque que le processus suivant donne d'excellents résultats.

Pour lire la suite :

***Synbad*, article n° 200924.**

Un nouveau guide pour une numérisation des documents réussie

Vous songez à numériser vos documents ?

Un nouveau guide « ***Numérisation : visez la qualité et documentez-vous !*** » vient d'être mis en ligne par l'OACIQ dans *Synbad*. En suivant pas à pas les étapes de ce manuel d'instructions, vous serez en mesure de faire une numérisation de qualité. Vos documents numérisés pourront ainsi remplacer vos versions papier tout en conservant leur valeur juridique, conformément aux exigences de la *Loi concernant le cadre juridique des technologies de l'information*.

Pour lire la suite :

***Synbad*, article nº 200747**.

Approbation hypothécaire : le document requis

En vertu de la clause 6.2 de tous les formulaires de promesse d'achat, l'acheteur est tenu de fournir au vendeur une copie de l'engagement d'un prêteur hypothécaire à lui consentir le montant du prêt demandé. Cet engagement doit être réel et sans condition. Mais quel document au juste l'acheteur doit-il fournir au vendeur pour satisfaire à cette clause 6.2 ?

Le document confirmant l'engagement du prêteur doit contenir au moins les informations suivantes :

- Le nom et l'adresse du prêteur ;
- Le nom des emprunteurs ;
- L'adresse de l'immeuble faisant l'objet de la demande ;
- Le montant du prêt ou le fait que le prêt a été consenti à un montant égal ou supérieur à celui prévu à la promesse d'achat ;
- Le nom du responsable du prêt et les coordonnées de l'institution financière (aucune signature nécessaire).

Pour lire la suite :

***Synbad*, article n° 200783**.

Depuis le 1er mai

Un nouveau formulaire à utiliser pour la vente d'immeubles hors Québec

Depuis le 1er mai, le formulaire *Annexe Vente – Immeuble résidentiel hors Québec* doit être utilisé avec tout formulaire obligatoire de contrat de courtage pour la vente d'un immeuble résidentiel situé hors de la province.

Le nouveau formulaire *Annexe Vente – Immeuble résidentiel hors Québec* vise notamment à appliquer les importantes recommandations faites dans le cadre de l'article ***Mise en marché d'un immeuble hors Québec*** pour la prise d'un tel contrat de courtage.

Pour lire la suite :

***Synbad*, article nº 200728.**

Lire aussi :

***Synbad*, article nº 200727.**

L'union fait la **FORCE**

Dale Parizeau Morris Mackenzie
et **LUSSIER Cabinet d'assurances**
s'unissent pour mieux vous servir.

Maintenant **Lussier Dale Parizeau**.

Lussier
Dale Parizeau
Cabinet de services financiers

1 855 883-2461
dpmm.ca/oaciq

Courtage hypothécaire

Symposium et salon hypothécaire de l'ACCHA : l'OACIQ y était !

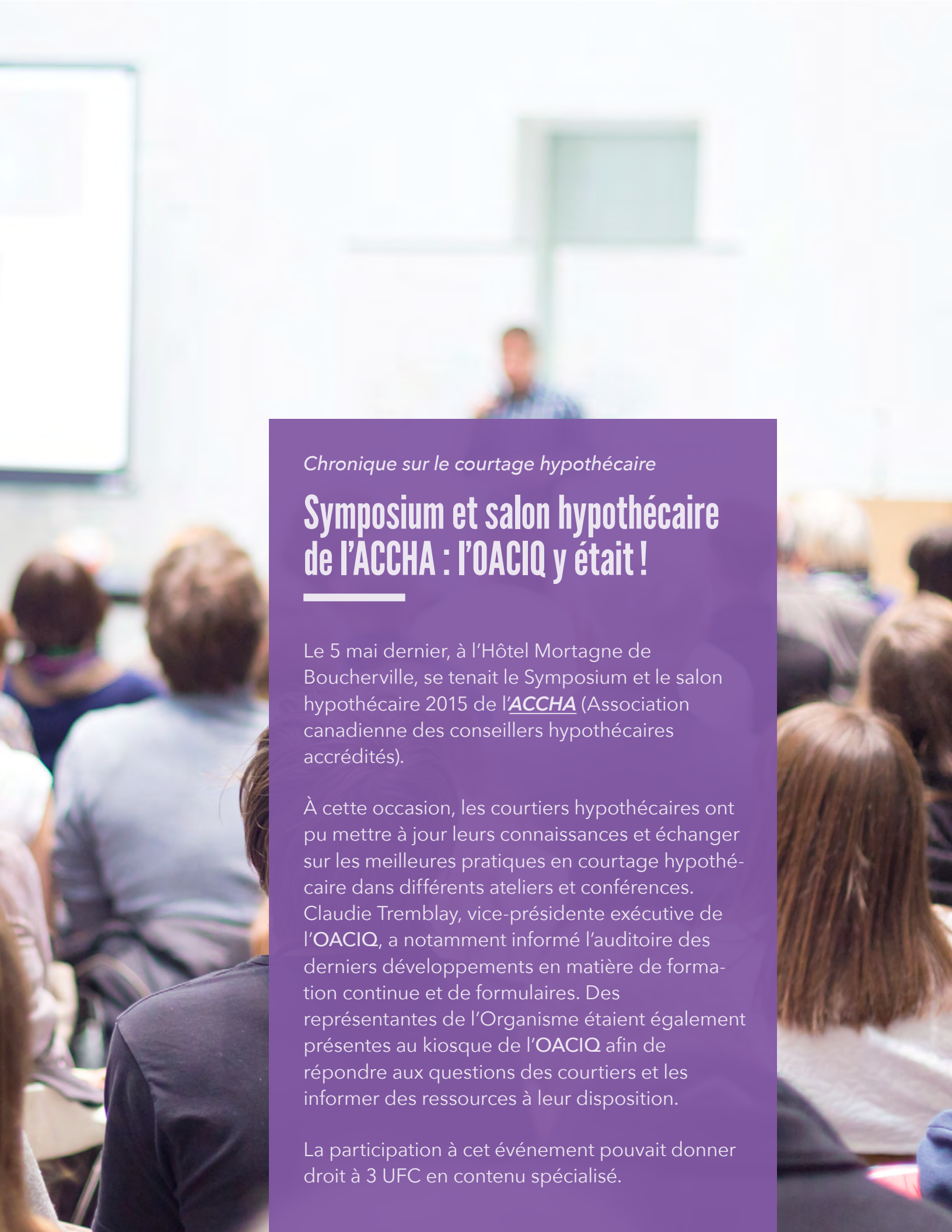
Les chroniques de l'OACIQ

Sur le terrain

Courtier de l'acheteur : Que faire lorsque votre client convoite la maison d'un AVPP

Courtage immobilier commercial

Confidentialité de l'information et devoir de collaboration



Chronique sur le courtage hypothécaire

Symposium et salon hypothécaire de l'ACCHA : l'OACIQ y était !

Le 5 mai dernier, à l'Hôtel Mortagne de Boucherville, se tenait le Symposium et le salon hypothécaire 2015 de l'***ACCHA*** (Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités).

À cette occasion, les courtiers hypothécaires ont pu mettre à jour leurs connaissances et échanger sur les meilleures pratiques en courtage hypothécaire dans différents ateliers et conférences. Claudie Tremblay, vice-présidente exécutive de l'OACIQ, a notamment informé l'auditoire des derniers développements en matière de formation continue et de formulaires. Des représentantes de l'Organisme étaient également présentes au kiosque de l'OACIQ afin de répondre aux questions des courtiers et les informer des ressources à leur disposition.

La participation à cet événement pouvait donner droit à 3 UFC en contenu spécialisé.

MODIFICATION DU FORMULAIRE RECOMMANDÉ *CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – PRÊT GARANTI PAR HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE*

Selon les recommandations du groupe de travail en courtage hypothécaire, la clause 5.3 du formulaire recommandé *Contrat de courtage exclusif – Prêt garanti par hypothèque immobilière* (CCH) a été revue et améliorée. En effet, cette clause relative à la divulgation de l'existence d'une entente de rétribution a fait l'objet des modifications suivantes :

- reformulation afin que la déclaration émane dorénavant de l'emprunteur qui reconnaîtra avoir été informé de l'existence d'une telle entente ;
- remplacement du terme « institution financière » par celui plus large de « prêteur » ;
- outre le prêteur, ajout d'une énumération de personnes identifiées comme étant les plus susceptibles de verser une rétribution à l'agence ou au courtier à la suite d'un « référencement » de client afin de couvrir l'ensemble des situations potentielles d'entente de rétribution qui doivent être divulguées conformément à la réglementation ; et
- ajout d'un espace en vue de permettre à l'agence ou au courtier d'ajouter à l'énumération déjà prévue, le cas échéant, toute autre catégorie de professionnel ou d'entreprise de qui il pourrait recevoir une rétribution.

La version modifiée du formulaire *Contrat de courtage exclusif – Prêt garanti par hypothèque immobilière* est accessible pour consultation dans *Synbad* dans ***l'Outil interactif sur les formulaires***. Elle est disponible pour utilisation sur la plateforme ***InstanetForms***[MC] depuis le début du mois de mai.

Commentaires, informations, suggestions ? Écrivez-nous à ***info@oaciq.com***.
(Paru dans le *Pro@ctif.)*

Pour prévenir le courtage hypothécaire illégal et protéger les parties

L'OACIQ DEMANDE LA COLLABORATION DES INSTITUTIONS PRÊTEUSES

En janvier dernier, l'OACIQ a fait parvenir à la vaste majorité des institutions financières une lettre sollicitant leur collaboration afin de prévenir certaines pratiques de courtage hypothécaire illégales.

La lettre, signée par le président et chef de la direction, Robert Nadeau, vise à réitérer le champ d'application de la *Loi sur le courtage immobilier* (LCI). Celle-ci prévoit en effet que quiconque se livre, contre rétribution, à une opération de courtage relative à un prêt hypothécaire, doit être titulaire d'un permis d'agence ou de courtier hypothécaire ou immobilier délivré par l'OACIQ, sous peine d'amende. Or, bien que les institutions financières, leurs employés et démarcheurs exclusifs jouissent d'une exception dans la LCI, ce n'est pas le cas notamment pour les entrepreneurs en construction ou les promoteurs immobiliers.

Pour cette raison, de même que pour la protection de toutes les parties à une transaction hypothécaire, l'Organisme recommande aux institutions prêteuses de consulter le registre des courtiers et agences afin de s'assurer de faire affaire avec un professionnel titulaire d'un permis délivré par l'**OACIQ**.

Pour prendre connaissance de cette lettre, ***cliquez ici.***

(Article n° 200617 paru dans ***Synbad***.)

Chronique Sur le terrain
PAR LE CENTRE INFO OACIQ
Vous trouverez dans cette chronique des illustrations tirées de cas vécus qui sont communiqués au Centre Info OACIQ ainsi que des exemples concrets de gestes à poser ou à éviter.

Courtier de l'acheteur : Que faire lorsque votre client convoite la maison d'un AVPP

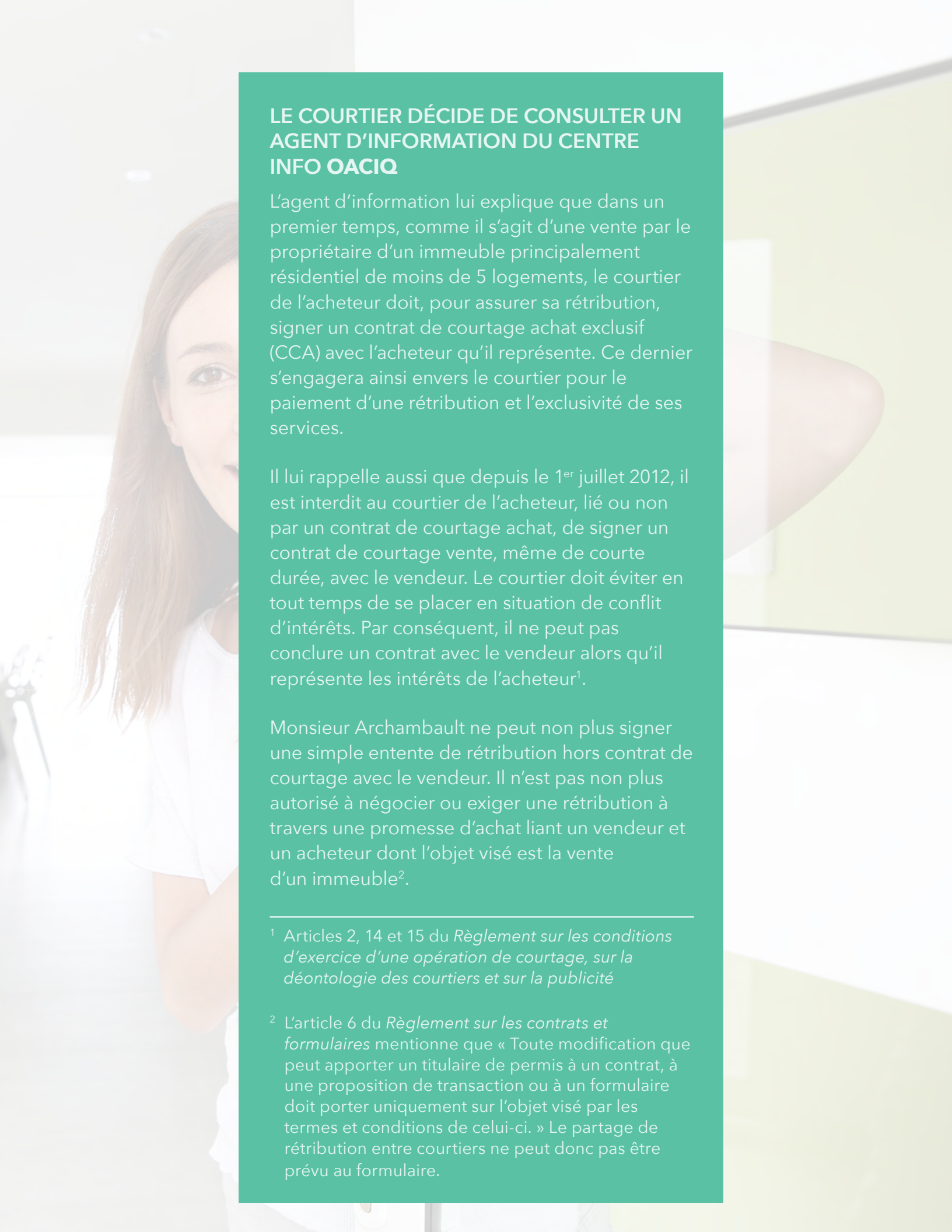
Madame Desjardins a confié la vente de sa propriété à un courtier d'expérience dont elle a obtenu d'excellentes références, soit Monsieur Archambault. Ce dernier s'est engagé à lui trouver une nouvelle propriété correspondant davantage à ses besoins de jeune retraitée.

Monsieur Archambault fait visiter plusieurs maisons à Madame Desjardins. Elle n'est pas complètement conquise par les maisons qui lui sont présentées jusqu'à présent. Secrètement, elle souhaite une propriété avec un jardin fleuri où elle pourrait s'adonner à sa passion à temps plein.

Lors d'un atelier d'horticulture, elle fait la rencontre de Monsieur Larose. Sa femme et lui s'apprêtent à déménager définitivement pour la Floride et ont mis leur maison en vente par eux-mêmes. Leur seul regret : laisser derrière eux un jardin exceptionnel dans lequel ils ont tant investi. Il n'en fallait pas plus pour que les astres s'alignent. Les trois conviennent alors d'une visite dès le lendemain. Madame Desjardins en informe immédiatement son courtier qui accepte de l'accompagner.

Monsieur Archambault, comme à son habitude, vérifie d'abord si la propriété est aussi offerte par l'entremise d'un courtier. Bien qu'elle ne le soit pas, il existe une inscription antérieure qu'il consulte. Il en profite pour sélectionner des comparables situés dans le même quartier. Il fait par la suite une vérification sur le Registre foncier du Québec. Il constate alors que la propriété est grevée d'une servitude en faveur d'Hydro-Québec.

Monsieur Archambault réalise qu'il effectue tout ce travail sans avoir d'entente pour le paiement de sa rétribution avec l'une ou l'autre des parties. Alors, comment assurer sa rétribution ? Peut-il signer un contrat de courtage avec les vendeurs pour solidifier son droit à la rétribution ? Ou encore, peut-il inclure dans la promesse d'achat une mention à l'effet que la rétribution due au courtier de l'acheteur est payable par le vendeur ?



LE COURTIER DÉCIDE DE CONSULTER UN AGENT D'INFORMATION DU CENTRE INFO **OACIQ**

L'agent d'information lui explique que dans un premier temps, comme il s'agit d'une vente par le propriétaire d'un immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements, le courtier de l'acheteur doit, pour assurer sa rétribution, signer un contrat de courtage achat exclusif (CCA) avec l'acheteur qu'il représente. Ce dernier s'engagera ainsi envers le courtier pour le paiement d'une rétribution et l'exclusivité de ses services.

Il lui rappelle aussi que depuis le 1er juillet 2012, il est interdit au courtier de l'acheteur, lié ou non par un contrat de courtage achat, de signer un contrat de courtage vente, même de courte durée, avec le vendeur. Le courtier doit éviter en tout temps de se placer en situation de conflit d'intérêts. Par conséquent, il ne peut pas conclure un contrat avec le vendeur alors qu'il représente les intérêts de l'acheteur[1].

Monsieur Archambault ne peut non plus signer une simple entente de rétribution hors contrat de courtage avec le vendeur. Il n'est pas non plus autorisé à négocier ou exiger une rétribution à travers une promesse d'achat liant un vendeur et un acheteur dont l'objet visé est la vente d'un immeuble[2].

---

[1] Articles 2, 14 et 15 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*

[2] L'article 6 du *Règlement sur les contrats et formulaires* mentionne que « Toute modification que peut apporter un titulaire de permis à un contrat, à une proposition de transaction ou à un formulaire doit porter uniquement sur l'objet visé par les termes et conditions de celui-ci. » Le partage de rétribution entre courtiers ne peut donc pas être prévu au formulaire.

SIGNATURE DU CONTRAT DE COURTAGE ACHAT

Madame Desjardins hésite à signer le contrat de courtage achat que lui remet Monsieur Archambault. Le courtier lui explique qu'il fera toutes les vérifications et les consignera par écrit, qu'il rédigera les documents transactionnels dans le meilleur intérêt de celle-ci, qu'il négociera pour elle le prix, la conseillera et lui fournira son assistance tout au long des étapes de la transaction.

Madame Desjardins accepte alors de signer un contrat de courtage achat avec son courtier, après que celui-ci lui ait lu les clauses du contrat et qu'ils aient convenu ensemble d'une rétribution. Il remet par la suite un double du contrat à sa cliente contenant les signatures originales. Monsieur Archambault se promet à l'avenir de débuter toute relation d'affaires avec un acheteur par la signature d'un contrat de courtage en bonne et due forme.

VISITE ET IDENTIFICATION DES PARTIES

Dès son arrivée sur les lieux et après des échanges de politesse, Monsieur Archambault informe les vendeurs qu'il représente Madame Desjardins à titre de courtier tout en leur offrant un traitement équitable[3]. Il précise qu'il pourra les informer avec objectivité sur tout élément pertinent à la transaction et consigner par écrit leur volonté, mais qu'il représente les intérêts de Madame Desjardins.

La visite de la propriété de Monsieur Larose est un succès. Madame Desjardins a réellement un coup de foudre pour cette charmante propriété s'ouvrant sur un magnifique jardin. Avant de quitter pour son agence où Madame Desjardins le rejoindra pour rédiger une promesse d'achat, Monsieur Archambault procède, tel que lui avait indiqué l'agent d'information, à la vérification d'identité obligatoire[4] des vendeurs en utilisant le formulaire ***Vérification d'identité***. Grâce à l'***Aide-mémoire – Courtage résidentiel – Dossier de contrat de courtage/Inscription – Documents manquants***, le courtier obtient pour son dossier les documents en possession des vendeurs et ils remplissent ensuite ensemble le formulaire ***Déclarations du vendeur sur l'immeuble***.

Monsieur Archambault explique aux vendeurs que depuis le 1er juillet 2012, le formulaire obligatoire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* doit être utilisé dans le cadre de la vente, par une personne physique, de tout immeuble principalement résidentiel de moins de 5 logements. Le vendeur doit y inscrire les informations au meilleur de sa connaissance et de bonne foi. C'est une question de transparence et de protection des parties à la transaction. Cela minimise les risques de poursuites contre le vendeur et permet à l'acheteur d'avoir une meilleure connaissance de l'immeuble et d'offrir un prix correspondant. Monsieur Archambault indique aux vendeurs que dans le cas où ils n'accepteraient pas de remplir ce formulaire avant d'avoir obtenu la promesse d'achat, celle-ci devrait alors comprendre une condition obligeant le vendeur à le fournir dans un certain délai (clause 9.1 du formulaire *Promesse d'achat*).

---

[3] L'article 16 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* mentionne que : « Le titulaire de permis qui représente une partie doit informer, dans les meilleurs délais, toute autre partie qui n'est pas représentée du fait qu'il doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à la partie qui n'est pas représentée ».

[4] L'article 29 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* stipule qu'un courtier doit vérifier l'identité de toute partie à une transaction, sauf celle de l'autre partie si celle-ci est déjà représentée par un titulaire de permis.

RÉDACTION DE LA PROMESSE D'ACHAT ET CLAUSE R2.5

Une fois à son agence, Monsieur Archambault contacte à nouveau le Centre Info OACIQ, puisque sa cliente souhaite faire financer la rétribution prévue au contrat de courtage achat. Compte tenu qu'il s'agit d'un immeuble à vendre par le propriétaire, un agent d'information lui confirme qu'il pourra recevoir sa rétribution chez le notaire, et ce, à même le produit de la vente.

Il rappelle aussi au courtier de s'assurer que le vendeur détient une équité suffisante sur son immeuble, puisque les sommes qui lui seront versées le seront « […] *à même les sommes disponibles revenant au VENDEUR après le paiement de toutes les créances prioritaires et hypothécaires ainsi que des honoraires et frais du notaire pour la radiation de ces créances.* »

Par la suite, l'agent d'information résume en quelques points ce qui doit être pris en compte lors de la rédaction de la promesse d'achat, tout en lui indiquant qu'il peut en tout temps consulter l'***Outil interactif sur les formulaires*** disponible dans *Synbad*.

1. Le prix indiqué à la **clause 4.1** de la *Promesse d'achat* sera le prix offert incluant la rétribution due à l'agence (ou au courtier qui agit à son compte) de l'acheteur en vertu du *Contrat de courtage – Achat* et les taxes sur celle-ci ;

2. À la **clause 13.1** de la *Promesse d'achat*, il sera important d'identifier le numéro de l'*Annexe R – Immeuble résidentiel* afin qu'elle fasse partie intégrante de la *Promesse d'achat* tout comme le formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* et tout autre document annexé, le cas échéant ;

3. Puisque le vendeur n'est pas lié par un contrat de courtage vente, la **clause 11.4** de la *Promesse d'achat* ne doit pas être remplie. En aucun cas, le nom de l'agence ou du courtier représentant l'acheteur doit y figurer.

4. À la **clause R 2.5** de l'*Annexe R – Immeuble résidentiel*, vous devez inscrire le même pourcentage de rétribution ou le même montant forfaitaire que celui prévu au *Contrat de courtage – Achat*.

5. Vous devrez expliquer au vendeur et à votre client que le prix offert inclut votre part de rétribution, tout en précisant la part qui reviendra au vendeur après la déduction de ces sommes, exactement comme vous l'auriez fait si vous aviez été le courtier du vendeur dans une situation où il n'y a pas de contrat de courtage achat. Afin de s'assurer de la bonne compréhension du vendeur, il est essentiel de mettre cette information détaillée par écrit à la **clause 12.1** de la *Promesse d'achat* ou à la **clause R 3.1** de l'*Annexe R – Immeuble résidentiel*.

LE COURTIER DE L'ACHETEUR PEUT-IL METTRE UN ÉCRITEAU « VENDU » ?

Monsieur Archambault a une dernière petite question et celle-ci a trait à la publicité qu'il est en mesure de faire ou non. Peut-il mettre sa pancarte avec l'insigne « Vendu » sur le terrain des vendeurs ? L'agent d'information mentionne à Monsieur Archambault que dans le cas d'une vente d'immeuble par le propriétaire, il devra conclure une entente écrite (distincte de la promesse d'achat) avec le vendeur pour publiciser la vente de l'immeuble.

Le courtier ne pourra négocier cette entente qu'après y avoir été autorisé par l'acheteur dans son contrat de courtage. Le courtier pourra alors poser son écriteau jusqu'à la signature de l'acte de vente, comme dans le cas où le courtier de l'acheteur obtient la permission du courtier qui détient un contrat de courtage vente.

L'agent d'information termine en informant Monsieur Archambault qu'il ne pourra pas simplement inscrire « Vendu ». Il pourra plutôt indiquer la mention « Acheté par l'intermédiaire de _____, courtier immobilier de l'agence _____ ».

Le courtier remercie l'agent d'information du Centre Info **OACIQ** pour la pertinence des informations fournies, lesquelles seront utiles non seulement aujourd'hui mais pour l'avenir aussi.

Chronique sur le courtage immobilier commercial

Confidentialité de l'information et devoir de collaboration

Le courtier œuvrant en immobilier commercial fait souvent face à un dilemme, soit celui de respecter son devoir de collaboration envers les autres courtiers tout en s'assurant que les informations sensibles relatives à la vente d'un commerce ne sont pas diffusées à un compétiteur, par exemple. Comme tous les courtiers sont soumis au devoir de collaborer, celui qui se livre à une transaction commerciale n'échappe pas à son obligation de partager l'information et de convenir au préalable d'un partage de rétribution avec un autre courtier représentant l'acheteur. Alors comment concilier le tout ?

Le compromis réside souvent dans la signature d'une entente de confidentialité par l'acheteur prévoyant la non-diffusion de l'information. Bien évidemment, une telle entente devrait être utilisée en présence de circonstances particu-

lières exigées par le vendeur, mais ne devrait pas être utilisée systématiquement. Lorsque de telles circonstances sont présentes, la gestion de ce document revient au courtier du vendeur. Par ailleurs, divers problèmes peuvent découler d'un mauvais usage de ce document.

COLLABORATION

Par exemple une clause à l'entente de confidentialité obligeant l'acheteur à payer lui-même la rétribution de son propre courtier va à l'encontre des obligations de collaboration prévues au *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*. Il en va de même du refus de convenir à l'avance du partage de rétribution en invoquant la non-réception de l'entente signée.

TRANSMISSION D'INFORMATIONS OU DU NOM DES ACHETEURS

Relativement à la transmission d'informations, le scénario classique est le refus de divulguer de l'information avant la signature de l'entente de confidentialité et l'obtention du nom de l'acheteur. Il arrive qu'à la suite de la réception du document signé, le courtier du vendeur refuse alors l'échange d'information en alléguant représenter cet acheteur. Dans certains autres cas, c'est le vendeur qui exige l'obtention de l'identité de l'acheteur avant le partage d'information. Le dévoilement de l'identité de l'acheteur se retrouve donc souvent au cœur du problème.

Les paramètres d'une saine pratique commandent que cette exigence émane d'une requête formelle du vendeur qui devrait être confirmée comme condition exigée dans un

contrat ou une entente de courtage avec le courtier retenu, et que le but recherché soit de connaitre l'identité des acheteurs potentiels afin de rassurer le vendeur quant à l'utilisation éventuelle des informations transmises. Dans ce cas, le courtier du vendeur pourra soumettre une telle entente au courtier de l'acheteur qui la fera signer à son acheteur potentiel, et conservera dans son dossier cette entente avant de remettre les informations. Dans la majorité des cas, cela satisfera les exigences du vendeur.

Par ailleurs, dans les situations d'exception, où le vendeur tient absolument à obtenir le nom des acheteurs potentiels avant que la documentation leur soit transmise, il serait normal pour un courtier représentant l'acheteur d'exiger alors un engagement écrit de la part du courtier du vendeur indiquant que ce dernier ne représentera aucun des acheteurs dont les renseignements lui seront dévoilés pour cette transaction. Dans le cas rare où le vendeur refuse de transmettre l'information à un acheteur particulier, car il ne désire définitivement pas vendre à cette personne, le courtier du vendeur doit garder une preuve écrite du refus dans son dossier et aviser le courtier de l'acheteur.

Gardons en mémoire qu'un courtier agissant de bonne foi, dans un esprit de collaboration, contribue à faciliter la communication et la réalisation de transactions harmonieuses, ce qui incite grandement la clientèle à solliciter ses services professionnels.

Commentaires, informations, suggestions ? Écrivez-nous à *info@oaciq.com*.

(Article 200950 paru dans *Synbad* le 19 mai 2015.)

MICHAEL R. CONCISTER

Avocat

B.A., B.C.L., LL.B. DIP. MGMT (APP.)

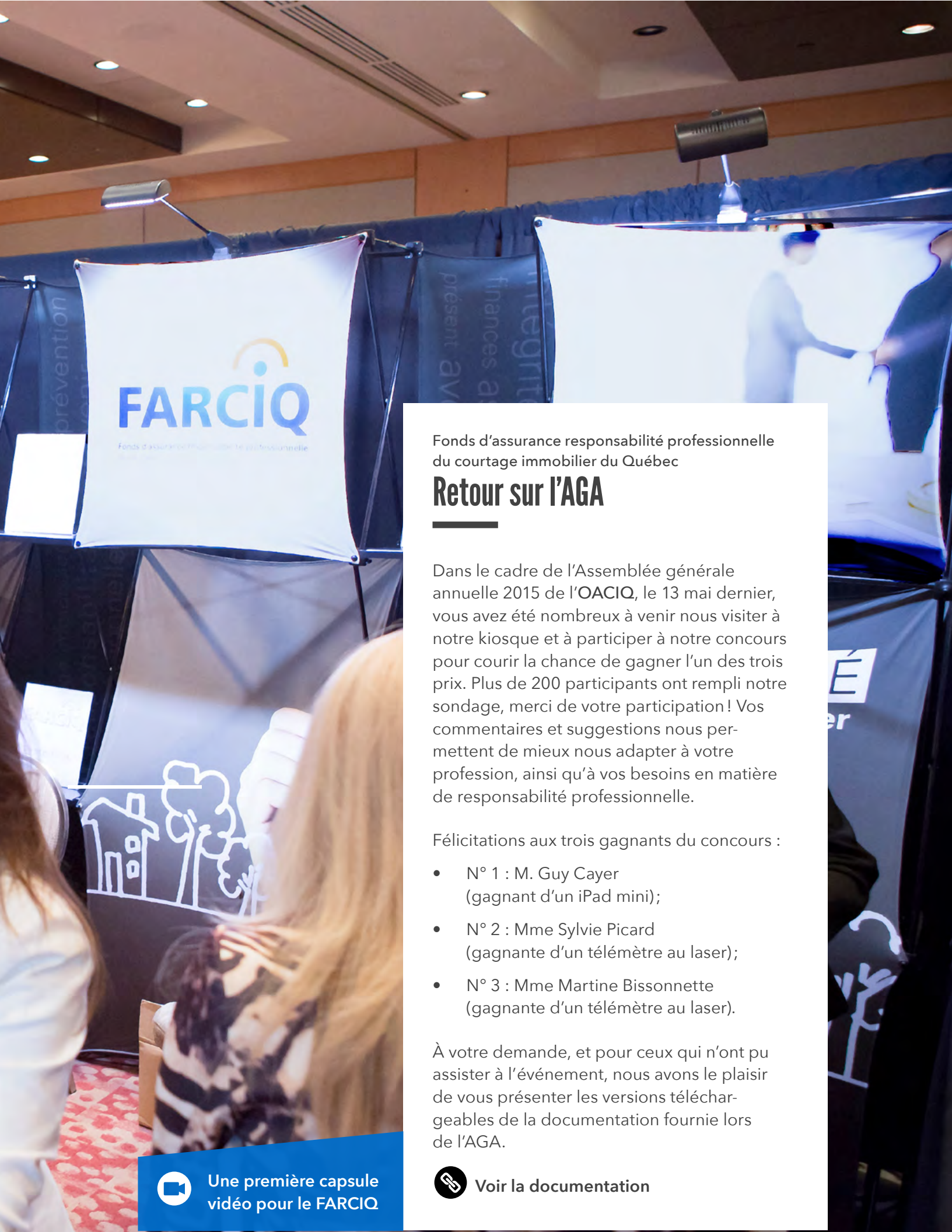
Droit immobilier, baux commerciaux et affaires disciplinaires

Membre du Barreau du Québec

4115, rue Sherbrooke O., bureau 420,
Westmount, Québec H3Z 1K9

Tél. : 514 875-5311, poste 5
Téléc. : 514 875-8381

Courriel : mrconcister@bellnet.ca
Site web : michaelconcister.com



Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec

Retour sur l'AGA

Dans le cadre de l'Assemblée générale annuelle 2015 de l'**OACIQ**, le 13 mai dernier, vous avez été nombreux à venir nous visiter à notre kiosque et à participer à notre concours pour courir la chance de gagner l'un des trois prix. Plus de 200 participants ont rempli notre sondage, merci de votre participation ! Vos commentaires et suggestions nous permettent de mieux nous adapter à votre profession, ainsi qu'à vos besoins en matière de responsabilité professionnelle.

Félicitations aux trois gagnants du concours :

- N° 1 : M. Guy Cayer (gagnant d'un iPad mini) ;
- N° 2 : Mme Sylvie Picard (gagnante d'un télémètre au laser) ;
- N° 3 : Mme Martine Bissonnette (gagnante d'un télémètre au laser).

À votre demande, et pour ceux qui n'ont pu assister à l'événement, nous avons le plaisir de vous présenter les versions téléchargeables de la documentation fournie lors de l'AGA.

Voir la documentation

Une première capsule vidéo pour le FARCIQ

Nous sommes heureux de vous présenter notre toute première capsule, qui a été présentée lors de l'AGA.

Plusieurs vidéos seront accessibles au cours de l'année afin de vous donner plus d'information sur votre assurance responsabilité professionnelle, ainsi que des astuces de prévention pour vous aider à éviter une réclamation en responsabilité professionnelle. Ne manquez pas nos prochaines chroniques dans le ***Pro@ctif*** !

Pour toute question ou tout commentaire concernant votre assurance responsabilité professionnelle, écrivez-nous à ***assurance@farciq.com*** ou consultez notre site ***farciq.com***.

FARCIQ

Fonds d'assurance responsabilité professionnelle
du courtage immobilier du Québec

Télécharger
le guide

Guide de prévention

MA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE...

MES ACTIONS DE PRÉVENTION !

Télécharger
le livret

FARCIQ

ACTIONS COURTIERS

Sommaire

Police d'assurance responsabilité professionnelle 2015-2016

Télécharger
le sommaire

Assurés

Tous les titulaires de permis de courtage immobilier et hypothécaire (agences et courtiers)

Période de couverture

Du 1er mai 2015 au 1er mai 2016

à 00 h 01 heure normale à l'adresse de l'Assureur

Montant de garantie

1 000 000 $ par sinistre

2 000 000 $ par période d'assurance

Sous-limite relative aux moisissures, aux polluants et aux mesures antipollution

25 000 $ par sinistre
100 000 $ par période d'assurance

Prime modulée selon le type de permis

345 $ pour les agences hypothécaires
pour les agences immobilières
pour les courtiers immobiliers

245 $ pour les courtiers hypothécaires

(établie selon l'article 5.09 du contrat)

Franchise

2 500 $ par sinistre

À surveiller

Formulaires et clauses types

RAPPEL DES RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS

L'OACIQ met constamment vos outils à jour afin de les adapter à l'évolution de vos pratiques. Voici une compilation des récentes modifications ou nouveautés concernant les formulaires et les clauses types.

Les formulaires sont accessibles pour utilisation sur la plateforme ***InstanetForms***[MC], et pour consultation seulement dans l'***Outil interactif sur les formulaires***.

Les clauses, pour leur part, sont consultables dans *Synbad* à la page sur ***l'index des clauses types***.

Cliquez pour tous les détails

DES QUESTIONS ?
N'hésitez pas à communiquer avec le Centre Info OACIQ à ***info@oaciq.com***.

Vous pouvez aussi :
composer le 450 462-9800
ou 1 800 440-7170.

FORMULAIRES	MODIFICATIONS OU NOUVEAUTÉS
CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – LOCATION COMMERCIALE (CCC ; formulaire recommandé) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 4 mars 2015	**Clause 4.3 modifiée :** la clause précise que le locataire devra remettre au locateur toute taxe devant être perçue par ce dernier et pouvant être imposée comme conséquence de la location des lieux.
PROMESSE DE LOCATION COMMERCIALE (PLC ; formulaire recommandé) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 4 mars 2015	**Clause 4.3 modifiée :** la clause précise que le locataire devra remettre au locateur toute taxe devant être perçue par ce dernier et pouvant être imposée comme conséquence de la location des lieux.
CONTRE-PROPOSITION – LOCATION COMMERCIALE (CPC ; formulaire recommandé) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 4 mars 2015	**Nouveau formulaire :** peut être utilisé afin de répondre au formulaire recommandé *Promesse de location commerciale*.
ANNEXE VENTE – IMMEUBLE RÉSIDENTIEL HORS QUÉBEC (AHQ ; formulaire obligatoire) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 1er mai 2015	**Nouveau formulaire :** doit être utilisé avec tout formulaire obligatoire de contrat de courtage pour la vente d'un immeuble résidentiel situé hors de la province.

FORMULAIRES	MODIFICATIONS OU NOUVEAUTÉS
CONTRAT DE COURTAGE EXCLUSIF – PRÊT GARANTI PAR HYPOTHÈQUE IMMOBILIÈRE (CCH ; formulaire recommandé) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 1er mai 2015	**Clause 5.3 modifiée :** • reformulation afin que la déclaration émane dorénavant de l'emprunteur qui reconnaîtra avoir été informé de l'existence d'une entente de rétribution à laquelle l'agence ou le courtier qui le représente est partie ; • remplacement du terme « institution financière » par celui plus large de « prêteur » ; • outre le prêteur, ajout d'une énumération de personnes identifiées comme étant les plus susceptibles de verser une rétribution à l'agence ou au courtier à la suite d'un « référencement » de client afin de couvrir l'ensemble des situations potentielles d'entente de rétribution qui doivent être divulguées conformément à la réglementation ; et • ajout d'un espace en vue de permettre à l'agence ou au courtier d'ajouter à l'énumération déjà prévue, le cas échéant, toute autre catégorie de professionnel ou d'entreprise de qui il pourrait recevoir une rétribution.

CLAUSES TYPES	NOUVEAUTÉS
ENVOI D'UN AVIS (Clause type 3.22) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 25 mars 2015	**Nouvelle clause type :** permet aux parties à une transaction de choisir un mode spécifique de transmission d'un avis devant être donné en vertu des clauses R2.2 (avis de 72 heures), R2.4, P2.4 ou L2.6 (avis du vendeur à l'effet qu'une promesse d'achat déjà acceptée a été annulée). Cet avis fait en sorte que le délai pour accomplir ce qui est prévu à la condition débute dès son envoi (la date et l'heure indiquées sur le document constatant l'envoi en faisant foi) plutôt que dès sa réception. ***Consultable ici***.
LIEU D'INTRODUCTION D'UN RECOURS ÉVENTUEL (Clause type 1.9) Disponible sur ***InstanetForms***[MC] depuis le 1er mai 2015	**Nouvelle clause type : il est suggéré d'insérer cette *clause type* au contrat de courtage :** • si la transaction porte sur un immeuble ou un droit situé hors du Québec, mais que l'utilisation du formulaire *Annexe Vente – Immeuble résidentiel hors Québec* n'est pas obligatoire (soit un achat, une location, une sous-location, une transaction commerciale ou hypothécaire) ; • si la transaction porte sur un immeuble ou un droit situé au Québec et qu'une des parties au contrat de courtage le signe alors qu'elle est temporairement à l'extérieur du Canada ou qu'elle réside à l'étranger.

DES COMMENTAIRES À FAIRE SUR LE *PROFESSION COURTIER*?

ÉCRIVEZ-NOUS!

info@oaciq.com